

## **Fenomena Makelar Kost dalam Sudut Pandang Sosio-Ekonomi Ditinjau dari Teori Pertukaran Peter Michael Blau**

*Jurnal Analisa Sosiologi*  
Oktober 2017, 6(2): 76-90

**Esty Setyarsih<sup>1</sup>**

### **Abstract**

*Boarding house's broker is a big phenomenon in Solo princely located Sebelas Maret University. The theory employed as the instrument of analysis was M. Blau's exchange theory. This study taken place in areas around Sebelas Maret University. The type of study was qualitative. The result as research showed that has a mutually beneficial effect both between the homecoming seeker, the owner of the homestayer, and the realtor itself, so it can be concluded that there has been a balanced exchange between the three sides. This can be proved by the presence of boarding owners who want to cooperate with the broker boarding house, and also still there are students who use the services of realtor in boarding their residence during education in the city of Solo.*

**Keywords:** *Boarding House's Broker, College Student, Exchange Theory.*

### **Abstrak**

Makelar kost adalah fenomena besar di Solo lebih tepatnya di Universitas Sebelas Maret. Teori yang digunakan sebagai instrumen analisis adalah teori pertukaran sosial dari M.Blau. Penelitian ini dilaksanakan di daerah sekitar Universitas Sebelas Maret. Metode dalam penelitian ini adalah kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat efek yang saling menguntungkan dari kedua belah pihak yakni pihak pencari kost dan pemilik dari kost juga makelar itu sendiri, sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat keseimbangan antara pertukaran dari ketiga pihak. Hal ini dapat dibuktikan dengan keberadaan pemilik kost yang ingin bekerjasama dengan makelar kos, dan juga masih terdapat mahasiswa yang menggunakan pelayanan dari makelar kosan untuk mencari kost untuk dihuni selama mereka menempuh pendidikan di kota Solo.

**Kata Kunci:** *Makelar Kost, Mahasiswa, Teori Pertukaran Sosial.*

---

<sup>1</sup> Program Studi Magister Sosiologi Universitas Sebelas Maret  
Email: estyarsih@gmail.com

## PENDAHULUAN

Sebagai salah satu kota yang memiliki banyak perguruan tinggi, Solo menjadi wilayah dengan perkembangan ekonomi jasa yang cukup pesat. Sebut saja, jasa fotokopi dan percetakan, jasa angkutan orang atau barang berbasis daring maupun manual, hingga jasa penginapan bagi mahasiswa yang tidak bisa setiap hari pulang pergi atau biasa disebut mahasiswa luar daerah.

Perkembangan jasa penginapan bagi mahasiswa yang dalam hal ini bisa kita sebut sebagai kost-kostan, ternyata dimanfaatkan oleh beberapa pihak untuk menambah penghasilan. Dalam hal ini, beberapa oknum warga solo yang kemudian dalam tulisan ini disebut sebagai makelar kost memanfaatkan ketidaktahuan mahasiswa baru yang kebingungan mencari tempat tinggal untuk mendapat keuntungan pribadi. Malangnya, fenomena ini sudah terjadi bertahun-tahun dan terus berulang, puncaknya terjadi pada saat tahun akademik baru dimana gelombang pencari tempat tinggal dari mahasiswa luar daerah sedang banyak-banyaknya (Putra, 2018; Saheb, dkk, 2018).

Makelar secara bahasa dapat diartikan perantara perdagangan (antara pembeli dan penjual); orang yang menjualkan barang atau mencari pembeli; pialang. Sementara kost diartikan sebagai tinggal di rumah orang lain dengan atau tanpa makan (dengan membayar setiap bulan); memondok. (KBBI, 2017). Maka dapat disimpulkan bahwa makelar indekos (kost) sebagai orang atau sekelompok orang yang menjadi penghubung atau perantara bagi pencari kebutuhan (mahasiswa) dengan pemilik kost. Perilaku masyarakat sebagai makelar kost ini tentunya tidak gratis, sekalipun dalam informasi biasa mereka menuliskan info dengan kalimat “jasa informasi kost, gratis”, namun pada kenyataannya, ada sejumlah “harga” yang harus dikeluarkan oleh pencari kost-kostan.

Menjadi sesuatu yang menarik untuk melihat fenomena ini dalam sudut pandang sosiologi ekonomi, dalam hal ini dengan menggunakan pendekatan teori pertukaran dari Peter M. Blau, dimana fenomena makelar kost ini akan dilihat dari keseimbangan pertukaran itu sendiri, baik antara mahasiswa-makelar kost maupun makelar kost-pemilik kost. Sejauh ini,

fenomena makelar kost di kota solo sudah menjadi rahasia umum namun belum banyak yang membahas fenomena ini dalam sebuah penelitian, untuk itu, membahas fenomena makelar kost ini akan menjadi bahasan yang cukup menarik.

## **METODE PENELITIAN**

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif dengan menggunakan pendekatan deskriptif. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang berusaha untuk menuturkan pemecahan masalah yang ada sekarang berdasarkan data-data, jadi deskriptif ini juga menyajikan data, menganalisis dan menginterpretasi (Narbuko, 2007). Sesuai dengan permasalahan yang dikemukakan maka fokus penelitian ini adalah mengenai fenomena makelar kos di lingkup Universitas Sebelas Maret, Surakarta.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Teori Pertukaran Sosial dan Kekuasaan Peter M. Blau menilai bahwa teori pertukaran yang dikemukakan Homans cenderung ke arah reduksionisme psikologis yang menekankan bahwa perilaku individu merupakan gambaran dari perilaku seluruh kelompok. Blau mengisyaratkan para ilmuwan sosial agar waspada akan bahasa reduksionisme yang mengabaikan kehadiran properti sosial dan struktural. Tekanan Blau atas kelahiran (emergence) atau properti kelompok yang tak dapat direduksi pada psikologi berorientasi individual. Hal ini membuat Peter Ekeh menggambarkan karya Blau sebagai suatu ‘tesis yang bersifat kolektivistis strukturalis’ yang dapat dibedakan dari teori individualistik behavioris dari Homans”.

Konsep Blau mengenai teori pertukaran sosial terbatas terhadap tingkah laku yang menghasilkan ganjaran atau sanksi sosial. Blau menyatakan bahwa terjadi tarik – menarik yang mendasar antara pelaku – pelaku sosial tersebut yang menyebabkan terjadinya teori pertukaran sosial, dan dia menggunakan paradigma yang terdapat dalam karya Homans untuk menjelaskan mengenai ketimpangan kekuasaan. Ketimpangan tersebut bisa terjadi dikarenakan adanya ketidakseimbangan ganjaran antara satu pihak dengan pihak yang lain. Blau mengatakan bahwa ‘sementara yang lain dapat

diganjar dengan cara yang memadai melalui pengungkapan kepuasan telah menolongnya, maka pihak yang ditolong itu tidak harus memaksa dirinya dan menghabiskan waktunya untuk membahas pertolongan dari penolongnya.

Blau juga berpendapat bahwa reduksionisme dalam ilmu sosial akan menghambat para ilmuwan sosial membahas fenomena yang emergent dan penting seperti stratifikasi dan kekuasaan. Dia menolak pendapat Homans bahwa topik demikian dapat dimengerti melalui prinsip –prinsip psikologi perilaku tentang pertukaran. Apa yang dilakukan Blau dalam teorinya tidak lain adalah memanfaatkan konsep pertukaran dari sosiologi mikro dan menyatukannya dengan konsep kekuasaan yang merupakan subyek usaha – usaha makro teoritis. Sebagai hasilnya, Blau berhasil melahirkan karya monumental berjudul *Exchange And Power in Social Life (1964)*. Meski mengandung beberapa kelemahan karyanya itu merupakan upaya penting untuk mengintegrasikan secara teoritis masalah sosiologi berskala luas (makro) dan berskala kecil (mikro).

Pada tingkat mikro, Blau membedakan penghargaan yang intrinsik dan yang ekstrinsik, di mana pertukaran dengan penghargaan intrinsik tunduk pada hambatan – hambatan normatif tertentu yang menghalangi terjadinya tawar menawar mengenai biaya dan imbalan dan yang mengurangi perhatian terhadap apa yang harus dibayarkan oleh individu. Selain itu, Blau menunjuk pada paradoks di mana orang menahan diri untuk mulai berinteraksi dengan mereka yang dapat memberikan imbalan yang menarik karena mereka mau menghindarkan diri dari subordinasi yang dapat terjadi dalam suatu hubungan seperti itu. Apabila orang – orang tidak mampu atau tidak bersedia untuk menghindari keadaan yang tidak seimbang dalam hubungan pertukaran, disana muncullah struktur kekuasaan. Orang yang menyediakan penghargaan di mana orang yang menerima itu menjadi tergantung dan mereka tidak dapat membalasnya, mampu menuntut ketaatan dari mereka dalam pertukaran. Seseorang yang memiliki kekuasaan atas orang lain dengan mengontrol sumber – sumber penghargaan di mana mereka menjadi tergantung, mampu untuk membangun suatu garis tindakan kelompok dalam hubungannya dengan orang atau kelompok lain atau dalam

mencapai suatu tujuan kelompok. Perkembangan garis tindakan kelompok inilah yang merupakan dasar munculnya struktur makro.

Ada beberapa sifat dasar yang muncul dalam struktur makro yang membedakan dari struktur mikro, yakni terletak pada persoalan nilai dan norma (konsensus nilai) yang ada dalam masyarakat. Menurut Blau, konsensus nilai itu mengganti pertukaran tak langsung dengan pertukaran langsung, sebagai contoh, seorang anggota menyesuaikan diri dengan norma kelompok dan mendapat persetujuan karena penyesuaian diri itu mendapat persetujuan implisit karena kenyataan bahwa penyesuaian diri memberikan kontribusi atas pemeliharaan dan stabilitas kelompok. Dengan kata lain, kelompok atau kolektivitas terlibat dalam suatu hubungan pertukaran dengan individu. Beberapa tipe yang berbeda mengenai nilai dan norma didiskusikan : nilai – nilai yang memberikan legitimasi, nilai – nilai oposisi, nilai – nilai partikularistik, dan nilai – nilai universalistik.

Dalam sistem yang besar dan kompleks seperti masyarakat keseluruhannya, nilai – nilai abstrak seperti itu menjadi lebih penting daripada penghargaan yang bersifat langsung, untuk mempertahankan pola – pola yang sudah mapan. Ini disebabkan karena banyak dari pola – pola ini bersiat tidak langsung meskipun bayaran orang secara pribadi itu selalu penting, orang sering rela untuk membatalkan pemuasan yang langsung atas beberapa kebutuhannya demi kepentingan penyesuaian diri terhadap nilai – nilai dan norma – norma bersama, dan memperoleh dukungan sosial yang merupakan hasil dari penyesuaian diri itu. Pada umumnya dinamika – dinamika sosial yang terkandung dalam proses institusionalisasi sangat penting untuk menjelaskan sistem makro yang luas ini. Sebaliknya, proses – proses ini secara relatif kurang penting dibandingkan dengan bayaran atau penghargaan yang diberikan secara pribadi pada tingkat mikro dalam pertemuan tatap muka.

Menurut Blau, beberapa orang tertarik untuk dapat membangun sebuah asosiasi antar satu pihak dengan pihak yang lain. Begitu awal katan terjalin, maka ganjaaran yang mereka berikan kepada sesamanya dapat berfungsi sebagai penguat suatu ikatan atau justru juga dapat menjadikan hal itu sebagai perusak hubungan ikatan yang terjalin tersebut yang dikarenakan ketidakseimbangan ganjaaran antara satu pihak dengan pihak yang lain. Dann

lebih jauhnya, tidak hanya memperlemah dan menghancurkan hubungan tersebut, namun juga akan menimbulkan eksploitasi kekuasaan. Ganjaran yang dimaksud diatas adalah sebuah hal yang bisa berupa instrinsik, seperti kasih, sayang, afeksi, dan yng lainnya. Dan juga dapat berupa hal yang bersifat ekstrinsik seperti uang, barang, dan bahan material lainnya.

Karena setiap kelompok tidak dapat memberikan ganjaran yang sama/simbang, maka disitulah ke timpangan kekuasaan terjadi. Blau (1964: 117) memberi batasan kekuasaan sesuai dengan pengertian Weberian, yaitu “kemampuan orang atau kelompok memaksakan kehendaknya pada pihak lain, walaupun terdapat penolakan melalui perlawanan, baik dalam bentuk pengurangan pemberian ganjaran secara teratur maupun dalam bentuk penghukuman, sejauh kedua hal itu ada, dengan memperlakukan sanksi negatif”. Sedangkan untuk menjelaskan hubungan-hubungan ketergantungan-kekuasaan (power-dependence), Blau (1964: 118) mengutip skema Richard Emerson sebagai dasar untuk menganalisa ketimpangan kekuasaan yang terdapat di dalam dan di antara kelompok-kelompok. Individu yang membutuhkan pelayanan orang lain harus memberikan alternatif berikut ini:

1. Mereka dapat memberi pelayanan yang sangat ia butuhkan sehingga cukup untuk membuat orang tersebut memberikan jasanya sebagai imbalan, walau hanya apabila mereka memiliki sumber daya yang dibutuhkan untuk ini; hal ini menjurus pada pertumbuhan timbal balik.
2. Mereka dapat memperoleh pelayanan yang dibutuhkan itu di mana-mana (dengan asumsi bahwa ada penyedia alternatif), yang menjurus pada pertukaran timbal-balik, sekalipun dalam bentuk hubungan yang berbeda.
3. Mereka dapat memaksa seseorang menyediakan pelayanan (dengan asumsi orang tersebut mampu melakukannya). Bilamana pemaksaan yang demikian terjadi, maka mereka yang mampu memperoleh pelayanan tersebut menciptakan dominasi terhadap penyedia (*supplier*).
4. Mereka dapat belajar menarik diri tanpa mengharap pelayanan atau menemukan beberapa pengganti pelayanan serupa itu.

Keempat alternatif itu menunjukkan kondisi-kondisi ketergantungan sosial dari mereka yang membutuhkan pelayanan tertentu . bilamana orang-

orang yang menginginkan pelayanan itu tidak mampu memenuhi salah satu dari alternatif tersebut maka mereka tidak mempunyai pilihan kecuali menuruti kehendak penyedia “sebab kelangsungan persediaan pelayanan yang dibutuhkan tersebut hanya dapat diperoleh sesuai dengan kepatuhan mereka” (Blau, 1964: 118). Ketergantungan ini menempatkan penyedia pada posisi kekuasaan. Agar dapat mempertahankan posisinya penyedia ini harus tetap bersikap wajar terhadap keuntungan yang diperoleh atas pertukaran pelayanan itu dan harus merintangi penyedia lain dalam kegiatan pelayanan yang sama (Blau, 1964: 121).

Blau juga berpendapat (1964: 200) bahwa hanya perintah-perintah kekuasaan sah yang akan dipatuhi”. Pertukaran sosial yang tidak seimbang akan menyebabkan adanya perbedaan dan diferensiasi kekuasaan karena dalam pertukaran tersebut ada pihak yang merasa lebih berkuasa dan mempunyai kemampuan menekan dan di lain pihak ada yang dikuasai serta merasa ditekan. Kekuasaan menurut Peter M. Blau adalah kemampuan orang atau kelompok untuk memaksakan kehendaknya pada pihak lain. Adapun strategi atau cara yang dapat digunakan untuk mendapatkan kekuasaan terhadap orang lain yaitu memberikan sebanyak mungkin kepada pihak lain yang membutuhkan, sebagai suatu upaya menunjukkan statusnya yang lebih tinggi dan berkuasa, agar mereka yang dikuasai merasa berutang budi dan mempunyai ketergantungan.

Surakarta merupakan kota kecil yang berada di Jawa Tengah. Kota Surakarta kini mulai berkembang pesat seiring berkembangnya di sektor perdagangan, transportasi dan pendidikan. Pendidikan merupakan bentuk perkembangan yang pesat di kota Surakarta. Munculnya tempat-tempat untuk menimba ilmu, seperti sekolah SD, SMP, SMA, SMK, Sekolah berbasis pondok, dan perguruan tinggi. Perguruan tinggi di Surakarta cukup banyak, seperti Universitas Slamet Riyadi, Universitas Sebelas Maret, Universitas Surakarta, dan beberapa Universitas yang berada di pinggiran Surakarta seperti Universitas Muhammadiyah Surakarta, Universitas Veteran Sukoharjo dan lain sebagainya.

Mahasiswa yang melanjutkan studi di perguruan tinggi tidak hanya mahasiswa yang berada di sekitar Surakarta, namun di seluruh Indonesia bahkan Luar Negeri. Mereka para Mahasiswa yang melanjutkan Sekolah ke

Perguruan tinggi tidak jauh dari yang namanya tempat tinggal “kost”, biasanya Mahasiswa yang jarak rumah dengan Universitas jauh, mereka memilih untuk tinggal di “kost”. Mayoritas Mahasiswa dapat dikatakan sebagai anak yang berasal dari keluarga mampu, karena dapat melanjutkan sekolah. Selain itu ada beberapa juga yang mendapatkan beasiswa atau kuliah sambil kerja.

Banyaknya kegiatan yang dilakukan Mahasiswa membuat mereka tidak dapat jauh dengan tempat tinggal “kost”, oleh sebab itu mereka lebih memilih untuk tinggal di “kost” semenjak awal semester satu atau awal perkuliahan. Biasanya mereka para Mahasiswa mendapatkan info “kost” melalui makelar kost, yang sebenarnya tidak mengetahui status pekerjaan sebagai makelar kost.

Makelar kost mempromosikan info “kost” yang kosong melalui berbagai cara, antara lain; koran, brosur, dan sosial media seperti facebook, instagram, tweeter. Tidak hanya mempromosikan melalui cara di atas namun, seperti dapat dilihat di lingkungan Universitas Sebelas Maret Surakarta atau sering disebut UNS. Di UNS khususnya banyak sekali makelar “kost” yang dapat dijumpai di sekitar lingkungan kampus. Biasanya para makelar mempromosikan kost pada awal perkuliahan atau awal semester.

Pada awal penerimaan Mahasiswa baru khususnya di UNS, keberadaan makelar “kost” sangat mendominasi dibandingkan dengan pemilik “kost”. Biasanya para Mahasiswa Baru mencari kost setelah melakukan pendaftaran ulang di tempat yang telah disediakan oleh Universitas. Sehubungan dengan acara tersebut para Mahasiswa Baru biasanya menggunakan kesempatan itu untuk mencari “kost” yang jaraknya dekat dengan kampus. Misalnya mereka datang ke area belakang kampus atau depan kampus yang terbilang cukup strategis dengan lingkungan kampus, karena dapat dijangkau dengan jalan kaki, sehingga lebih mempermudah para Mahasiswa untuk melakukan aktivitas di dalam kampus.

Di area ini banyak beberapa titik tempat keberadaan seorang makelar, seperti jika di depan kampus titik tempat makelar itu berada di pos tukang ojek, sedangkan di belakang kampus berada di samping gang



technopark atau samping kecamatan Jebres, di depan swalayan Rea atau pusat pebelanjaan baju wanita “cik- cik”, di pos ojek gang kabut. Mereka para Makelar menggunakan area tersebut untuk mempermudah bisnis yang ia jalankan, karena di tempat- tempat tersebut merupakan tempat yang sering dikunjungi atau dilewati para Mahasiswa sehingga keadaan jalannya ramai dan mempermudah para makelar untuk memberikan informasi “kost” ataupun tempat tinggal lainnya.

Pekerjaan menjadi makelar ini, berawal dari bisnis sampingan, namun saat ini justru menjadi bisnis yang utama, karena lebih menjanjikan pendapatan yang telah diterima. Pekerjaan yang di jalankan cukup mudah, dengan pembagian wilayah antar makelar sudah menjadi sebuah kesepakatan awal, sehingga tidak ada perdebatan atau permasalahan yang terjadi pada saat mempromosikan “kost”. Hal tersebut berdampak pada setiap titik tempat terdapat seorang yang menguasai wilayah itu.

Profesi sebagai makelar telah dijelaskan sebelumnya bahwa bukan merupakan pekerjaan utama melainkan pekerjaan sampingan. Namun dalam fenomena ini makelar justru menggunkan profesi itu untuk menunjang kebutuhan mereka. Pekerjaan sebagai tukang ojek, tungkang parkir, tukang tambal ban, kini hanya menjadi sebuah pekerjaan sampingan, karena mereka mengunkan kesempatan ini untuk lebih mudah menginformasikan keberadaan “kost” tanpa di ketahui status sebenarnya sebagai makelar “kost”. Dengan ini para makelarbisa mendapatkan keuntungan yang lebih dari perkiraan, karena telah melakukan dua profesi tanpa meninggalkan salah satu pekerjaan diantara keduanya.

Pendapatan yang seharusnya digunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari- hari para makelar, khususnya makelar laki-laki karena makelar bukan hanya dilakukan dari kalangan laki-laki saja akan tetapi para perempuan juga ikut andil dalam pekerjaan ini. Para lak-laki yang bekerja sebagai makelar, bertujuan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya dan keluarganya. Namun faktanya makelar yang mayoritas laki-laki ini tidak hanya memenuhi kebutuhan pokok saja, akan tetai para makelar tersebut menyalahgunakan penghasilannya untuk kesenangan semata. Seperti miras, judi nomer, nongkrong, dll. Sehingga penghasilan yang ia dapatkan tidak mempunyai nilai yang bermanfaat.

Hubungan yang di jalin antara makelar “kost” dengan pemilik “kost” terbilang cukup baik, karena pemilik kost sudah mempercayakan kepada makelar untuk mempromosikan kost yang ia miliki. Hal ini terjadi akibat keberadaan pemilik kost yang jauh dari “kost” yang ia miliki (pemilik kost bukan penduduk lokal). Selain itu tugas yang diberikan kepada makelar kost juga sangat menguntungkan bagi pemilik “kost” dengan adanya makelar, pemilik asli “kost” tidak susah payah untuk mencari penghuni “kost” yang ia miliki.

Info yang diberikan pemilik asli “kost” sebenarnya tidak langsung diberikan kepada para makelar. Pemilik asli “kost” biasanya memberikan informasi tentang kost yang ia promosikan melalui lingkungan “kost” itu sendiri, baik berupa pengumuman ataupun broadcast yang dilakukan kepada para penghuni “kost” lama. Akan tetapi, ketika mendekati waktu masuk perkuliahan dan keberadaan “kost” masih banyak yang kosong, biasanya para pemilik asli “kost” lebih memilih untuk memasukan info tersebut kepada makelar “kost”.

Tidak hanya keuntungan yang dimiliki oleh para pemilik asli “kost” akan tetapi, keuntungan juga diperoleh oleh para Makelar “kost” dengan imbalan yang telah disepakati. Imbalan yang diberikan berkisar Rp. 100.000,- hingga Rp.500.000,-, namun banyak para makelar ingin mendapatkan imbalan lebih dengan cara menawarkan harga “kost” melebihi harga yang diberikan oleh pemilik asli “kost”. Hal tersebut justru memberikan keuntungan lebih banyak untuk para makelar “kost”.

Hubungan antara makelar “kost” dengan Mahasiswa biasanya terjalin baik hanya ketika awal mempromosikan. Sikap seorang para makelar yang baik, sopan, dan perhatian kepada Mahasiswa. Sebelumnya Mahasiswa tidak mengetahui status pekerjaan atau profesi yang sebenarnya. Mereka para Mahasiswa hanya mengetahui pekerjaan yang saat itu mereka lihat, seperti tukang parkir, tukang ojek, dan tukang tambal ban, karena para makelar menginformasikan pada saat melakukan pekerjaan tersebut. Para makelar juga menggunakan cara tersendiri atau terbilang cukup unik dalam melakukan promosi mengenai informasi tentang “kost”. Cukup dengan sebuah kata “info kost gratis” sudah membuat para pembaca gagal fokus dengan membaca tulisan tersebut. Hal tersebut cukup menarik perhatian

pembaca yang sedang dalam melakukan pencarian “kost”. Sehingga banyak para pembaca khususnya Mahasiswa bertanya-tanya mengenai informasi keberadaan “kost”. Dengan hal tersebut para makelar menggunakan kesempatan itu untuk mempengaruhi para penanya agar mengikuti atau menyetujui saran yang diberikan makelar atas “kost” yang ditawarkan.

Seiring dengan berjalannya waktu, para Mahasiswa yang telah setuju dengan saran yang diberikan sorang makelar tersebut, mengikuti makelar untuk datang ke “kost” yang ditunjukan sekedar mensurvei atau melihat-lihat kondisi “kost”. Apabila para Mahasiswa itu berkenan untuk menempati “kost” tersebut, para makelar langsung menghubungi pemilik asli “kost” untuk melakukan transaksi. Sehingga para makelar tetap dapat menyembunyikan identitasnya sebagai makelar “kost”. Hal ini menjadi fenomena yang sekarang tumbuh berkembang di lingkungan kampus khususnya UNS bagi para Mahasiswa Baru. Akan tetapi bagi para Mahasiswa lama, fenomena ini merupakan fenomena yang wajar menjelang penerimaan Mahasiswa baru, dengan adanya hal tersebut para Mahasiswa lama dapat mengambil pelajaran dari pengalaman sebelumnya.

Blau mengatakan bahwa human behavior dipengaruhi oleh system nilai individu dan nilai lingkungan sosial. Pertimbangan tersebut yang mempengaruhi seseorang berinteraksi/asosiasi dengan orang lain. Pertukaran sosial sendiri merupakan elemen dasar dari asosiasi tersebut. Hal inilah yang dibicarakan oleh peneliti dalam bab ini. Dan pertukran sosial yang dimaksud adalah pertukran sosial antara makelar kos dengan mahasiswa terlebih yang mencari kos.

Seperti yang diutarakan oleh Blau bahwa pertukaran sosial akan terus berlangsung selama “gift” yang diberikan oleh seseorang akan dibalas oleh pihak lain. Situasi inilah yang kelompok kami jumpai dalam dalam pertukaran sosial antara makelar kos dengan mahasiswa pencari kos serta pemilik kos. Selanjutnya pertimbangan system nilai individu dan nilai lingkungan sosia yang kemudian mempengaruhi human behavior. Terkait dalam konteks pertukaran sosial maka Blau mengatakan bahwa terdapat pra kondisi sebelum individu terlibat dalam proses pertukran sosial. Kedua pra kondisi tersebut adalah setiap individu harus memiliki tujuan dan interaksi dipergunakan sebagai saran untuk mencapai tujuan tersebut. Disinilah

pentingnya pertimbangan nilai individu dan nilai lingkungan sosial tersebut. Sebagian makelar yang awalnya pengangguran hidup susah sekian lama, berkeinginan untuk meningkatkan taraf hidupnya dan keluarga. Situasi semacam itulah yang mendorong untuk mencari pilihan yang lebih baik. Pada dasarnya makelar-makelar di daerah kampus UNs sudah saling mengenal lama dan mereka adalah penduduk asli di wilayah UNS. Dalam keadaan ini makelar adalah pihak yang paling diuntungkan secara materi, karena mereka mendapat keuntungan yang lumayan banyak, yaitu 100-500 setiap mereka bisa memasukkan mahasiswa ke kos-kosan yang diinginkan mereka. Mahasiswa pun mendapatkan keuntungan juga terlepas dari materi, yaitu dimana mereka bisa mendapatkan tempat yang dirasa aman dan cocok untuk mereka tempati, dan mereka mendapat “layanan” pencarian kos gratis yang mana para makelar ini akan mencarikan dan bahkan mengantarkan calon-calon penyewa kos ke tempat kos. Pihak kos pun juga akan merasa diuntungkan dengan bertambahnya mahasiswa yang menempati kos-kosannya, walaupun harus mengeluarkan persenan kepada makelar.

Terlepas dari kedekatan mereka sejak lama, keduanya sadar bahwa batuan yang diberikan secara mutual akan memberikan keuntungan bagi masing-masing pihak khususnya terkait para makelar. Menurut Blau, banyak orang tertarik pada satu sama lain karena banyak alasan yang memungkinkan mereka membangun sebuah asosiasi sosial atau sebuah organisasi sosial. Begitu ikatan awal sudah terbentuk maka ganjaran yang mereka berikan kepada sesamanya dapat berfungsi untuk mempertahankan dan menguatkan ikatan itu. Namun dibalik itu, ganjaran yang tidak seimbang juga

dapat memperlemah atau bahkan menghancurkan asosiasi itu sendiri yang akan melahirkan sebuah eksploitasi kekuasaan. Ganjaran yang dimaksud dalam ini pertama adalah ganjaran yang bersifat Intrinsik, seperti cinta, kasih sayang, afeksi, dan lain-lain. Ganjaran yang kedua adalah ganjaran yang bersifat ekstrinsik, seperti uang, barang, dan bahan material lainnya, karena setiap kelompok tidak dapat memberikan ganjaran secara seimbang, maka disitulah ketimpangan kekuasaan terjadi.

Fenomena makelar kos di wilayah UNS memberikan tiga pelaku dalam interaksi atau pertukaran yang terjadi. Pertama adalah pemilik kos,

yang pada bagian sebelumnya telah dijelaskan bahwa sebagian besar dari pemilik kos di UNS bukanlah penduduk asli wilayah tersebut. Kedua adalah makelar, yang notabene adalah penduduk asli wilayah tersebut. Ketiga adalah mahasiswa, diasumsikan datang dari berbagai macam daerah di seluruh Indonesia yang ‘miskin’ informasi tentang kehidupan di wilayah UNS. Dari ketiga pelaku ini terjadilah apa yang diitilahkan Blau ‘tarik – menarik’, ketiganya saling membutuhkan atau bergantung satu sama lain – sampai pada pertukaran yang syarat dengan ketimpangan kekuasaan.

Pemilik kos adalah penguasa modal yang mutlak sedangkan makelar adalah penguasa ‘harga’ dan mahasiswa adalah pihak yang paling mengalami kerugian dalam hal ini. Pemilik kos di satu sisi membutuhkan makelar untuk memasarkan tempat kosnya, namun di sisi lain pemilik kos juga harus memberikan imbalan yang telah di sepakati (selain dari harga yang diberikan kepada mahasiswa oleh makelar) sebagai imbalan per-orangnya. Makelar merupakan distributor atau dalam hal ini penghubung antara pemilik kos dengan mahasiswa sebagai konsumen. Peran yang paling dominan dilakukan oleh makelar adalah memainkan harga. Mereka bisa menaikkan harga sewa kos daripada harga yang berasal dari pemilik asli. Dimana nominal itu akan menjadi keuntungan kelompok atau jaringan makelarnya sendiri –yang berbeda dengan imbalan perorangan. Ketidaktahuan mahasiswa akan informasi kos yang ada di sekitar kampus, membuat mereka berada di posisi yang tidak menguntungkan dalam struktur kekuasaan (hubungan pertukaran ini).

Mereka akan menggunakan jasa makelar untuk mencari tempat kos, meskipun sebenarnya mereka juga bisa mencari kos tanpa bantuan makelar hal itu akan cukup sulit dilakukan. Hal ini dikarenakan makelar kos yang berada di wilayah UNS telah tersebar berdasarkan wilayah atau jaringan sosialnya masing – masing. Makelar – makelar ini memiliki informasi lengkap baik itu dimana dan harga kos – kos an sesuai wilayahnya masing – masing. Harga yang ditawarkan pun memiliki pola atau aturan yang telah di sepakati antar makelar satu dengan yang lainnya. Akhirnya semua mahasiswa pun mau tidak mau harus mengikuti pola atau aturan mencari kos tersebut dengan pertimbangan kekurangan informasi.

Menurut Blau, beberapa orang tertarik untuk dapat membangun sebuah asosiasi antar satu pihak dengan pihak yang lain. Begitu awal ikatan terjalin, maka ganjaaran yang mereka berikan kepada sesamanya dapat berfungsi sebagai penguat suatu ikatan atau justru juga dapat menjadikan hal itu sebagai perusak hubungan ikatan yang terjalin tersebut yang dikarenakan ketidakseimbangan ganjaaran antara satu pihak dengan pihak yang lain. Pada hubungan antara pemilik kos dan makelar, pemilik kos yang memberikan fee kepada makelar dan makelar yang mendistribusikan mahasiswa. Pertukaran inilah yang membuat hubungan antara pemilik kos dengan makelar menguat. Namun jika, pemilik kos melanggar aturan dengan cara menjual kos dibawah harga pasaran yang telah disepakati oleh para makelar maka para makelar akan berhenti mendistribusikan mahasiswake rumah pemilik kos tersebut.

Kekuasaan menurut Peter M. Blau adalah kemampuan orang atau kelompok untuk memaksakan kehendaknya pada pihak lain. Adapun strategi atau cara yang dapat digunakan untuk mendapatkan kekuasaan terhadap orang lain yaitu memberikan sebanyak mungkin kepada pihak lain yang membutuhkan, sebagai suatu upaya menunjukkan statusnya yang lebih tinggi dan berkuasa, agar mereka yang dikuasai merasa berutang budi dan mempunyai ketergantungan. Akhirnya makelarlah yang bisa menguasai hubungan pertukaran ini. Kelompok makelar bisa memaksa kepada pemilik kos ataupun mahasiswa untuk menyetujuan atau memenuhi pola yang ‘harus’ disepakati tersebut. Meskipun secara status pemilik kos tetaplah pemilik modal yang paling utama namun praktik eksploitatif dalam proses pemcarian kos berada pada tingkat makelar. Informasi dalam hal ini adalah sesuatu yang betul – betul berharga atau bernilai jual. Mahasiswa adalah pihak yang di eksploitasi oleh sistem makelar ini dan pemilik kos dalam hal ini tidak di eksploitasi atau dirugikan tapi disaat yang sama tidak bisa mencari keuntungan lebih.

## **KESIMPULAN**

Fenomena kemunculan makelar kost akhirnya menimbulkan dampak saling menguntungkan baik antara pihak pencari indekos, pemilik indekos, dan makelar itu sendiri, sehingga dapat disimpulkan bahwa telah terjadi

pertukaran yang seimbang antara ketiga belah pihak. Hal ini dapat dibuktikan dengan masih adanya pemilik-pemilik kost yang mau bekerjasama dengan para makelar kost, dan juga masih adanya mahasiswa-mahasiswa yang memakai jasa makelar kost dalam mencari tempat tinggal mereka selama mengenyam pendidikan di kota Solo.

Dalam rangka mengembangkan kajian mengenai fenomena makaler kost ini, maka kami menyarankan berbagai pihak untuk membuat penelitian yang lebih komprehensif dengan menggunakan berbagai pendekatan maupun teori lain guna menambah khazanah ilmu sosiologi dan ilmu pengetahuan secara umum.

## DAFTAR PUSTAKA

- Blau, Peter. 1964. *Exchange And Power in Social Life*. California: Stanford University Press.
- Gidden, Anthoni dan Jonathan Turner. 2008. *Social theory today*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- <https://kbbi.kemdikbud.go.id>
- Jhonson, Doyle Paul. 1986. *Teori sosiologi klasik dan modern*. Jakarta; PT Gamedia.
- Poloma, Poloma, Margaret. 2011. *Sosiologi Kontemporer*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Narbuko, Cholid dan Abu Achmadi. 2007. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Putra, A. H. 2018. Peran Umkm Dalam Pembangunan Dan Kesejahteraan Masyarakat Kabupaten Blora. *Jurnal Analisa Sosiologi* 5(2):40-52
- Saheb, S., Slamet, Y., & Zuber, A. (2018). Peranan Modal Sosial Bagi Petani Miskin Untuk Mempertahankan Kelangsungan Hidup Rumah Tangga Di Pedesaan Ngawi (Studi Kasus Di Desa Randusongo Kecamatan Gerih Kabupaten Ngawi Provinsi Jawa Timur). *Jurnal Analisa Sosiologi*, 2(1).
- Sunto, Kamanto. 2000. *Pengantar Sosiologi*. Jakarta: Lembaga Penerbit FE UI.